

# ¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos? Una definición del capital social<sup>1</sup>

Francisco Herreros Vázquez

IESA/CSIC de Andalucía

fherreros@iesaa.csic.es

and similar papers at [core.ac.uk](http://core.ac.uk)

## Resumen

En este artículo se ofrece una definición del concepto de capital social. *Capital social* es entendido como recursos —obligaciones de reciprocidad e información— derivados de la pertenencia a redes sociales. Igualmente, se ofrecen varios argumentos en contra de algunas de las definiciones más corrientes de capital social presentes en la literatura.

**Palabras clave:** capital social, confianza, redes sociales, juegos evolucionarios.

**Abstract:** *Are social relations a source of resources? A definition of social capital*

In this article it is presented a definition of the concept of social capital. Social capital is understood as resources —obligations of reciprocity and information— derived from social networks. It is also presented some arguments against the usual definitions of social capital found in the literature are also presented.

**Key words:** social capital, trust, social networks, evolutionary games.

## Sumario

- |  |                 |
|--|-----------------|
| 1. Definición de capital social              | 3. Conclusiones |
| 2. El enfoque culturalista al capital social | Bibliografía    |

## 1. Definición de capital social

El capital social es un concepto que se ha incorporado recientemente al arsenal de variables de la ciencia social. Hace dos décadas apenas había referencia alguna a esta peculiar forma de capital, aunque algunas prospecciones arqueológicas han datado la primera aparición del concepto en un escrito de 1916

1. Agradezco los comentarios de Jose María Maravall, Henar Criado, Fernando Aguiar y Margaret Levi.

del reformista americano L. J. Hanifan (Putnam, 2000: 19). Sin embargo, los últimos veinte años han asistido a una enorme proliferación de estudios en torno al capital social. La economía, la sociología y, especialmente, la ciencia política lo han acogido con entusiasmo. El resultado es una densa red de trabajos que emplean al capital social como variable independiente para la explicación de una serie de fenómenos de lo más variado, desde la creación de capital humano hasta la eficacia de las instituciones democráticas, pasando por la reducción de la delincuencia o la erradicación de la pobreza.

Pero, ¿qué es el capital social? Veinte años de investigaciones parecen en principio suficientes para que a estas alturas se pueda ofrecer una definición clara de en qué consiste esta forma de capital. De hecho, no es así. El capital social es una forma de capital asimilable al capital humano y al capital físico, en el que se puede invertir y que se puede emplear para conseguir fines inalcanzables en su ausencia. O bien se trata de determinados valores de los individuos (como, por ejemplo, la virtud cívica) que tienen, por fortuna, consecuencias beneficiosas para el resto de la sociedad. En este trabajo ofreceré una definición de capital social. Esta definición es más próxima a la de James Coleman que las que suelen emplearse en la ciencia política. A ellas me referiré en el apartado segundo de este trabajo.

Según James Coleman, la primera aplicación del capital social corresponde a Glenn Loury, que lo empleó para referirse a los recursos inherentes a las relaciones familiares que resultan útiles para el desarrollo cognitivo o social del niño o el adolescente. Pero el desarrollo del concepto de capital social y su actual influencia en la ciencia social se debe en gran medida a los trabajos de Pierre Bourdieu (1985) y, más especialmente, de James Coleman (1988, 1990) y Robert Putnam (1993, 2000).

La definición estructural de capital social se deriva fundamentalmente de los trabajos de Bourdieu y Coleman. Ambos definen el capital social como un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en redes sociales. Más concretamente, para Bourdieu (1985: 248), capital social es el «agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo». Para Coleman (1990: 103), el capital social se caracteriza por dos rasgos fundamentales: consiste en algún aspecto de la estructura social, y facilita ciertas acciones de individuos que están situados dentro de esa estructura. Estos recursos derivados de la participación en redes sociales pueden consistir en la adquisición de información, obligaciones de reciprocidad derivadas, por ejemplo, de sistemas de confianza mutua, o el aprovechamiento de normas sociales cooperativas, entre otros.

El capital social, por lo tanto, es un recurso que sirve para alcanzar ciertos fines, al igual que el capital físico y el capital humano. Comparte con el capital humano su carácter intangible, aunque esta característica es probablemente mayor en el caso del capital social. Es esto último lo que hace especialmente ardua la tarea de identificar el capital social como un recurso. Para facilitar algo esta tarea, imaginemos dos individuos. Uno de ellos vive en el estado de

naturaleza hobbesiano, mientras que el otro es habitante de un estado de naturaleza roussoniano<sup>2</sup>. Lo desagradable de vivir en el estado de naturaleza hobbesiano se debe, en gran medida, a la ausencia de capital social: el individuo está aislado, por lo que difícilmente desarrollará relaciones de confianza con otros habitantes del estado de naturaleza. Esto le impide contar con recursos tales como la información acerca, digamos, de nuevas técnicas de cultivo desarrolladas por su vecino. Tampoco puede ayudar a su vecino a recoger su cosecha esperando que ese favor le será devuelto en el futuro. Carece de recursos (obligaciones de reciprocidad e información) que hacen que su vida resulte mucho más dura. Esta ausencia de capital social hace que sea necesario el establecimiento de derechos de propiedad garantizados por el Estado. Por contra, en el Estado de naturaleza de Rousseau, la vida es mucho más dulce gracias a las reservas existentes de capital social. En ambos casos, la fuente de recursos de capital social está no en las actitudes o valores del individuo, sino en su red de relaciones: la diferencia entre los dos estados de naturaleza es que en el de Hobbes el individuo está aislado, y por ello carece de capital social, mientras que en el Estado de naturaleza roussoniano el individuo no está aislado y disfruta de recursos de capital social. La pertenencia a redes de relaciones sociales es la que determina la reserva potencial de capital social con la que cuenta un individuo (Sandefur y Laumann, 1998: 484).

En este ejemplo he mencionado dos recursos en manos de los dos individuos que sobreviven como pueden en el estado de naturaleza: las obligaciones de reciprocidad anejas a una relación de confianza y la información derivada de relaciones sociales. Esto quiere decir que la relación social, aunque es fuente potencial de capital social, no es en sí misma capital social. Participar en una red social permite acceder a recursos de capital social en forma de obligaciones de reciprocidad derivadas de relaciones de confianza e información privada en manos de otros miembros de la red social a la que se pertenece. A continuación analizaré estas dos formas de capital social, empezando por la más empleada en la literatura: las obligaciones de reciprocidad derivadas de relaciones de confianza. Después me referiré a la información derivada de la participación en redes sociales.

### *a) Confianza*

La confianza es un concepto sumamente abstracto, lo que hace especialmente difícil su tratamiento teórico. Para ir acercándonos poco a poco al concepto de confianza y a su carácter de capital social, voy a comenzar por la definición de la decisión de confiar. La confianza es una decisión bajo riesgo. Es

2. Este ejemplo no es tan extravagante como puede parecer a simple vista. De hecho, John Dunn (1993) sostiene que una de las diferencias entre los filósofos del derecho natural de los siglos XVII y XVIII y los contractualistas contemporáneos es el énfasis que los primeros otorgan a la *fides* y la confianza como fundamento de la vida social.

decir, aquél que se enfrenta a la decisión de confiar o no en otro no está seguro de si esa segunda persona será o no digna de confianza. No obstante, aunque desconozca las probabilidades objetivas de lo digno de confianza que es el otro individuo, puede formar expectativas subjetivas al respecto. Siendo  $p$  la probabilidad de que el segundo jugador sea digno de confianza,  $G$  las ganancias potenciales en el caso de que el segundo jugador decida honrar la confianza depositada en él, y  $C$  los costes potenciales en caso de que defraude esa confianza, y considerando que si se decide no confiar el resultado será el *status quo ante*, el primer jugador decidirá confiar en caso de que:  $pG + (1-p)C > 0$ , o, lo que es lo mismo, cuando  $p/(1-p) > C/G$  (Coleman, 1990: 99).

Definida de esta manera, la decisión de confiar es una decisión racional. No todos los autores estarían de acuerdo con una definición como ésta de confianza. En realidad, la mayor parte de los análisis que emplean confianza como una de las formas privilegiadas de capital social, por no decir la forma privilegiada de capital social, rechazarían que se tratase exclusiva o principalmente de una decisión racional. A estas definiciones culturalistas de confianza me referiré en el siguiente apartado.

La confianza está reflejada en la expectativa acerca de lo digno de confianza que es el otro individuo ( $p$ ). Esto quiere decir que la decisión de confiar no depende únicamente de la confianza. Aunque pensemos que la probabilidad de que alguien sea digno de confianza es muy baja, es decir, aunque confiemos poco en él, podemos, a pesar de todo, arriesgarnos en el caso de que las ganancias potenciales que se obtendrían si responde favorablemente son muy altas en relación con las pérdidas potenciales en caso de que defraude nuestra confianza.

¿En qué sentido la confianza es capital social? Por un lado, la confianza se deriva de la pertenencia a una red social. Las expectativas subjetivas acerca de lo dignos de confianza que son los demás pueden provenir de varias fuentes, pero la gran mayoría de ellas están relacionadas con las relaciones sociales a las que se tiene acceso. La información acerca de los individuos que pertenecen a mi misma red social puede ayudarme a formar esas expectativas subjetivas. Otro tipo de expectativas de confianza, las referidas a individuos desconocidos, denominadas habitualmente «confianza social» o «confianza generalizada», se forman también a través de mecanismos relacionados con la pertenencia a redes sociales.

En todo caso, aunque una fuente importante de la formación de confianza pueda ser la participación en redes sociales, esto no la califica sin más como capital social. Decía anteriormente que el capital social es un recurso que permite realizar ciertos fines que no serían alcanzables en su ausencia. ¿En qué sentido tener determinadas expectativas acerca del comportamiento de los demás puede considerarse un recurso para la realización de ciertas preferencias? En general, esto se pasa por alto en los estudios de capital social: simplemente se asume, sin más, que la confianza (sea como sea que es definida) es una forma de capital social. En este apartado seguiré dos estrategias para afirmar que la confianza puede aportar recursos de capital social. La primera afirma que quien despliega expectativas benévolas acerca de otro individuo se verá

recompensado por un comportamiento similar por parte de ese individuo (es decir, que la confianza genera obligaciones de reciprocidad). La segunda se refiere a la confianza social: considera que la confianza social supone un recurso en manos de aquél que es depositario de la confianza.

En principio, la decisión de confiar no implica necesariamente la expectativa de que esa decisión se verá recompensada en el futuro por una decisión análoga del actual depositario de la confianza. Aunque algunos autores consideran que la confianza se basa en la asunción de que el buen comportamiento será pagado en el futuro (Newton, 1999: 171), esto no tiene por qué ser así. Los beneficios potenciales ( $G$ ) que forman parte del cálculo de la utilidad esperada de confiar no incluyen necesariamente esos beneficios futuros: la decisión de confiar puede ser determinada simplemente por los beneficios presentes. Por ejemplo, los derivados de dejar al cuidado de alguien un objeto valioso de nuestra propiedad y que ese objeto nos sea devuelto sano y salvo. En este caso, puede que no se espere que el depositario de la confianza, conmovido por nuestro acto de confiar en él, considere que es su obligación volver a hacernos un favor semejante en el futuro. Pero, en este caso, la confianza no generaría un recurso de capital social, al no existir una obligación de reciprocidad aneja al acto de confiar. La confianza podría ser capital social si suponemos que quien acepta la confianza depositada en él es acreedor de una obligación en el futuro por parte del depositario de confianza, o bien si pensamos que la decisión de confiar genera en el depositario de la confianza una obligación de honrar esa confianza.

La primera condición es relativamente sencilla. Simplemente supone que hacer un favor permite en el futuro solicitar que el favor sea devuelto. Devolver el favor puede ser una decisión racional en determinadas circunstancias. Por ejemplo, en el caso de que exista interés en mantener una reputación de que se es digno de confianza. Si se piensa que va a necesitarse en el futuro que esa persona te haga un favor, entonces te conviene mantener la impresión de que eres digno de confianza.

La segunda condición supone que la decisión de confiar genera en el depositario de la confianza una obligación de honrar esa confianza. De nuevo podría operar aquí la necesidad de mantener la reputación: el vendedor de coches que quiera mantener su negocio a flote procurará no engañar a sus clientes, siempre que se den determinadas circunstancias, especialmente existencia de suficiente información acerca del comportamiento del vendedor (Dasgupta, 1988: 61-63; Kydd, 2000: 398). En el caso de que defraude la confianza depositada en él, perderá no sólo la buena opinión de quien confió en él, sino que se enfrenta al riesgo de perder su reputación con todos aquellos que se enteren de lo que pasó (Burt y Knez, 1995: 258). Si es una relación de confianza entre miembros de la misma asociación, entonces es de esperar que un comportamiento oportunista sea dado a conocer por aquél que ha sido engañado a los demás miembros del grupo, o incluso a miembros de otras redes sociales a las que pertenece, lo que destruiría probablemente la reputación del oportunista. En este sentido, redes cerradas o de vínculos fuertes pueden hacer más sen-

cilla la obtención de información acerca del comportamiento pasado de los demás miembros de la red (Lin, 2001: 66). Pero en esas circunstancias, sólo cuando la reputación entre en juego, depositar confianza generará la obligación de honrar esa confianza. En el caso de que la reputación no intervenga, por ejemplo cuando la relación de confianza no va a repetirse en el futuro sea cual sea su resultado, sólo podemos aducir que es posible que el comportamiento de aquél en quien se confía podría verse positivamente influido por la idea de que contamos con él. Para salvar esta idea, supongamos que el defraudar la confianza que alguien ha depositado en ti afecta a la imagen que tienes de ti mismo. Dado que la autoestima es uno de los bienes más preciados, el razonamiento sería el siguiente: si yo confío en ti te mando una señal de que, a mi entender, reúnes determinadas características, como por ejemplo la honradez. En el caso de que no respondas a la confianza que he depositado en ti, aunque tu reputación no se vea dañada (por ejemplo, porque, por la razón que sea, nunca voy a descubrir que me has engañado), puedes sentir que la imagen que tienes de ti mismo se ha visto deteriorada. En este caso, mi decisión de confiar en ti podría influir en tu comportamiento, dado que puedes querer evitar que tu imagen de ti mismo se deteriore. Un ejemplo histórico podría ayudar a iluminar este argumento. En 1858, Cavour y Napoleón III se reunieron en Plombières para discutir sobre el futuro de Italia. Cavour intentaba convencer a Napoleón III para que interviniese contra Austria. De acuerdo con A. J. P. Taylor (1971), uno de los argumentos esgrimidos por Cavour que más pesaron en la decisión de Napoleón fue la confianza expresada en la buena voluntad revolucionaria del emperador. Quizá en este caso se pueda afirmar que Napoleón decidió ir a la guerra con Austria, entre otras razones, para mantener la reputación de Francia como potencia revolucionaria. No obstante, en caso de que hubiese defraudado al reino de Cerdeña, la reputación de Francia no habría sido dañada, porque, como reconocía el propio Cavour, si Francia tenía alguna reputación, era la de ser una potencia conservadora (al menos desde 1849). Tampoco el emperador tenía una gran reputación como revolucionario que mantener, desde su colaboración en el derrocamiento de la república romana. No obstante, todo indica que se veía a sí mismo como un revolucionario. En este caso, traicionar a los nacionalistas italianos podría no tener grandes costes para la posición de Francia como potencia, o para la reputación europea de Napoleón, pero era una decisión que no podía tomarse sin dañar la propia imagen que el emperador tenía de sí mismo. Al confiar en la buena voluntad revolucionaria de Napoleón, Cavour generaba en el emperador una cierta obligación de ser digno de esa confianza. El mecanismo ilustrado con este ejemplo podría operar siempre que, digamos, la tentación de defraudar no sea lo suficientemente alta, o siempre que no operen mecanismos de autoengaño (que nos permitan pensar que somos coherentes con los valores que decimos sostener cuando en realidad no lo somos).

Quizá sea conveniente resumir los argumentos presentados hasta este momento. He considerado que una primera estrategia para defender que la confianza puede generar recursos de capital social afirma que ésta lleva apare-

jada una obligación de reciprocidad por parte del depositario de la confianza. Esto puede deberse o bien a la necesidad, bajo ciertas circunstancias, de mantener una reputación, o a la influencia que la propia decisión de confiar tiene sobre el comportamiento del depositario de esa confianza.

Hay otra manera, complementaria de la anterior, de argumentar que la confianza puede ser una forma de capital social. Esta estrategia se comprenderá mejor si nos centramos en la confianza social o confianza generalizada. La confianza social es confianza en desconocidos, en personas de las cuales se carece de información acerca de si son o no dignas de confianza. Alguien que se caracterice por tener confianza generalizada hará favores a desconocidos sin esperar nada inmediatamente a cambio, con la esperanza que ese u otro desconocido le devolverá el favor en el futuro (Putnam, 2000: 134). Este tipo de confianza puede generar capital social en el sentido del primer argumento elaborado más arriba: si suponemos que el hecho de confiar en alguien genera una obligación, por la razón que sea, en éste último, de honrar la confianza. Para el depositario de la confianza, formar parte de una comunidad en la que sus integrantes despliegan confianza social sí puede ser fuente de recursos de capital social. Siempre que decida depositar confianza en alguien, esa confianza será respetada. Más claramente, siempre que necesite un favor de un vecino, lo obtendrá. Puede aprovecharse de la confianza generalizada presente en su comunidad para obtener recursos de capital social: obligaciones de reciprocidad o información. Una consecuencia curiosa de esta manera de entender la confianza social en el seno de una comunidad como un recurso disponible es que personas ajenas a la comunidad pueden explotar este recurso para hacer el mal. Es fácil confundir una comunidad caracterizada por grandes niveles de confianza social con una comunidad de primos a los que es fácil explotar. En realidad, unos ciudadanos caracterizados por una confianza social ilimitada serán totalmente ciegos, por ejemplo, a comportamientos corruptos por parte de sus líderes políticos, lo que pone algo en entredicho la idoneidad de altos niveles de confianza social para el buen funcionamiento de la democracia.

En suma, hay dos formas de defender el carácter de capital social de la confianza. En primer lugar, por su fuente: las relaciones de confianza se generan por la participación en redes sociales. En segundo lugar, por el hecho de que la relación de confianza lleve aparejada una obligación de reciprocidad por parte del depositario de confianza. Ambas condiciones son necesarias para poder hablar de capital social, y ninguna de las dos es obvia. Este apartado se ha centrado en la segunda de las dos condiciones.

### *b) Información*

De acuerdo con Coleman (1990: 310), el potencial informativo de las redes sociales es una de las formas de capital social. Relaciones sociales que son mantenidas con otros propósitos, tienen como subproducto la obtención de información. En este apartado consideraré dos clases de información que puede proporcionar la pertenencia a redes sociales: sobre cuestiones sustantivas (que

es el tipo de información que probablemente tenía en mente Coleman) y sobre las preferencias de los miembros de la red social.

La participación en una asociación, por ejemplo, puede proporcionar, en primer lugar, información sobre cuestiones alejadas de los fines concretos de la asociación. Al formar parte de una asociación para la repoblación de los cangrejos de río, obtengo sin duda un interesante caudal de información acerca de las diferencias genéticas entre las distintas especies de cangrejos y su idoneidad para tal o cual ecosistema. No obstante, el ingeniero forestal de al lado puede, además, proporcionarme información igualmente interesante sobre ofertas de trabajo del ICONA para el año que viene. Esta información es capital social, un recurso que obtengo como subproducto de la participación en una asociación. Otro tipo de información especialmente relevante para la literatura de capital social es la información sobre el desempeño de los políticos, algo importante para todos aquéllos que defienden que el capital social tiene efectos beneficiosos sobre la democracia (Putnam, 1993; Pharr, Putnam y Dalton, 2000; Boix y Posner, 1996).

El tipo de red social al que pertenezco influye en la cantidad o la calidad de la información a la que tengo acceso. Una red grande de vínculos débiles (entre simples conocidos, sin relaciones de amistad) puede proporcionar más información acerca de, por ejemplo, ofertas de trabajo, que una red más pequeña de amigos (Granovetter, 1974). Una red de relaciones que tienen escaso contacto con la realidad, a su vez, puede proporcionar información demasiado sesgada. En 1913, por ejemplo, en plena celebración por todo lo alto del tricentenario de la dinastía Romanov en Rusia, la zarina podía afirmar con plena seguridad que el pueblo amaba a la familia real: bastaba con acercarse al pueblo ruso para que éste abriese sus corazones al zar y a la zarina (Figs, 2000: 45). En realidad, el rechazo a la monarquía era ya por aquel entonces generalizado incluso entre los campesinos. La fuente de información de la zarina era una camarilla de nobles con gran capacidad para el autoengaño, y un grupo de monjes lunáticos. Esto indica que una red de vínculos fuertes, una red de amigos o familiares directos, no sólo proporciona menos información por el hecho de que es una red habitualmente menos amplia que una formada únicamente por conocidos, sino que, además, la calidad de la información obtenida puede ser menor. Mis amigos pueden tener interés en ocultarme información que consideran que puede perjudicarme, por ejemplo. Más allá de este ejemplo algo trivial, puede darse el caso de que me resulte más útil la información aportada por individuos que no tengan intereses coincidentes con los míos. Un primer problema de este tipo de información es que puede resultar poco útil. Es decir, personas que comparten mis intereses pueden tener un punto de vista y una información parecida a la que yo tengo, con lo cual obtengo poca información novedosa de ellos. Alguien que no comparta mis intereses, y que no forme por ello parte de mi red de vínculos fuertes, puede, sin embargo, aportarme información más interesante (Lin, 2001: 67). Por ejemplo, tal como sostiene Locke (1998: 386), tener en cuenta opiniones contrarias a las mías puede ayudar a fundamentar mejor mi juicio. En segundo lugar,

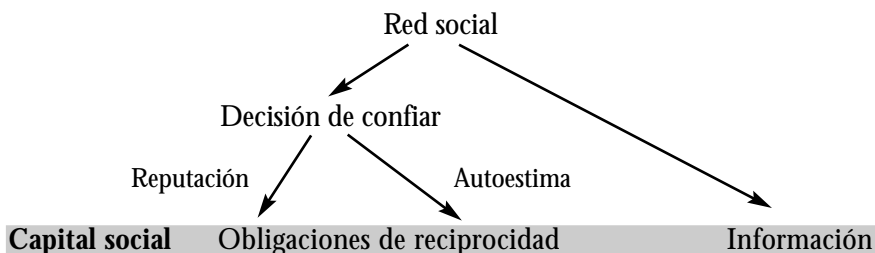


puede que cierta información aportada por individuos de este tipo sea más creíble que la aportada por amigos que comparten mis intereses. En concreto, si un individuo que no comparte nuestros intereses nos proporciona una información conforme con nuestros intereses, consideraremos habitualmente más creíble esa información sesgada (Calvert, 1985). Este tipo de individuos es más probable de encontrar fuera de nuestra red de vínculos fuertes. A pesar de todo, puedo querer utilizar exclusivamente la información proporcionada por mi red de vínculos fuertes. Una razón de ello, que quizá pueda aplicarse al ejemplo de la zarina, nos la proporciona de nuevo Locke (1998: 420): si se teme que una opinión imparcial sea contraria a los intereses o prejuicios del que la recibe, se tenderá más bien a apoyarse en opiniones favorables a esos intereses y prejuicios, lo que, irremediablemente, llevará en muchos casos a error.

El segundo tipo de información, menos estudiada por la literatura de capital social, es la información referida al «tipo» de los miembros de la red social a la que se pertenece. La revelación de información acerca del tipo puede darse, por ejemplo, a través de deliberación en las asociaciones. La deliberación como discusión puede revelar información privada de los participantes en la discusión, como, por ejemplo, sus preferencias. Este tipo de información puede resultar relevante para el establecimiento de relaciones de confianza particularizada. Un problema de la revelación de las preferencias de los participantes en la discusión es la posibilidad, en el caso de que haya conflictos de intereses en el seno de la asociación, de que existan incentivos estratégicos para tergiversar la revelación de preferencias (Fearon, 1998: 46-47). En todo caso, interacciones repetidas con miembros de la asociación pueden aportar en la mayor parte de los casos información suficiente acerca del tipo de cada uno de ellos.

En la figura 1 se resume la definición de capital social que he realizado en este apartado. Como se puede apreciar, capital social son obligaciones de reciprocidad e información. La confianza está ligada al capital social, por un lado, por su generación a partir de la participación de redes sociales, y, por otro, siempre que genere obligaciones de reciprocidad en el depositario de confianza. Para intentar salvar esta relación he avanzado dos posibles mecanismos: el mantenimiento de cierta reputación por parte del depositario de confianza y el mantenimiento de su autoestima. Ambas formas de capital social son recursos accesibles por todos aquéllos que forman parte de la red social:

**Figura 1.** El capital social



pueden obtener favores a cambio de favores (obligaciones de reciprocidad) y pueden obtener información. Aunque este capital social es básicamente un subproducto de acciones destinadas a conseguir otros objetivos, a veces puede ser fruto de una inversión consciente: en ocasiones puedo invertir conscientemente en fomentar mis relaciones sociales para obtener a cambio recursos en forma de capital social.

Una vez ofrecida mi definición de capital social, en el siguiente apartado me referiré a otras definiciones disponibles y ampliamente extendidas de capital social en la literatura.

## 2. El enfoque culturalista al capital social

Las definiciones más frecuentes que se encuentran en la literatura se apartan un tanto de la ofrecida en el apartado anterior. Estas definiciones, abundantes especialmente en la ciencia política, consideran que el capital social se refiere a ciertos rasgos de los individuos, relacionados generalmente con sus preferencias. El capital social es concebido como un fenómeno subjetivo compuesto por valores y actitudes de los ciudadanos que determinan cómo se relacionan unos con otros (Stolle, 2000). Esta definición de capital social está fuertemente emparentada con el concepto de cultura política. De hecho, la producción de expectativas de confianza generalizada a partir de la participación en asociaciones voluntarias es considerada en ocasiones como la gran contribución del paradigma de investigación de capital social a la agenda investigadora de cultura política (Stolle, 1998; Stolle y Rochon, 1999: 192-193). En este sentido, *Making Democracy Work*, de Robert Putnam, sin lugar a duda el trabajo más influyente sobre el capital social hasta la fecha, ha sido definido repetidamente como una obra clave del «renacimiento» de los estudios de cultura política (Jackman y Miller, 1996; Laitin, 1995: 171-173; Wood, 1997; Wilson, 2000). Esté o no incluido Putnam dentro del enfoque de cultura política al capital social, lo cierto es que el acercamiento de los programas de investigación de capital social y de cultura política es un hecho. Por ejemplo, los estudios de cultura política hace tiempo que han incluido en su catálogo de «actitudes» la confianza generalizada, aunque, por supuesto, no las asociaciones voluntarias. Inglehart (1990) incluye tres indicadores en su índice de cultura política de las democracias: confianza generalizada, satisfacción con su situación vital y apoyo a un cambio revolucionario. Recientemente, Weingast (1997) también ha incluido la confianza dentro de los elementos culturales que dan estabilidad a la democracia.

Ninguno de estos estudios parece haber superado las deficiencias teóricas que arrastra la tradición de cultura política. Algunas de las características más problemáticas de la cultura política se reproducen en ciertos estudios sobre el capital social. Por ejemplo, un reciente trabajo de Uslaner (2000) relaciona los niveles de confianza con la religión dominante en un país: así, los países con mayor porcentaje de protestantes tienen niveles más altos de confianza social, porque el protestantismo fomenta la igualdad, y ésta, a su vez, la confianza.

Por su parte, la cultura musulmana, caracterizada por el colectivismo, produce sociedades en las que se confía menos. Algo similar encontramos en el trabajo de Fukuyama (1998), que distingue entre naciones confucianas, caracterizadas por bajos niveles de confianza social, y naciones con altos niveles de confianza social, especialmente del mundo protestante. Estas generalizaciones son típicas de la literatura de cultura política, donde, al menos desde Lipset, se considera que determinadas religiones dominantes —la protestante, especialmente— son proclives a la democracia, y otras —la católica o la musulmana—, no. Aparte de la existencia de numerosos ejemplos en contra de esta generalización, lo fundamental es que en estos estudios nos encontramos con un problema clave que afecta a la dirección de la causalidad. No se sabe si es una determinada cultura la que es necesaria para el desarrollo o la durabilidad de la democracia, o más bien es una democracia duradera la que produce esa cultura. Se trata de un problema fundamental y no resuelto (y probablemente irresoluble) de la tradición de cultura política y que ahora, por desgracia, se ha trasladado a la joven literatura de capital social.

El enfoque hacia el capital social realizado habitualmente desde la ciencia política, como ya he dicho, considera que capital social son ciertos valores y actitudes de los individuos. Estos valores y actitudes suelen ser, en la mayoría de los casos, positivos. Reflejan una visión positiva de la sociedad civil como un ámbito en general libre de conflictos. Por ejemplo, la confianza generalizada es entendida frecuentemente como un comportamiento favorable a la sociedad, incluso si otros no siempre actúan a la recíproca (Uslaner, 1999: 123) o, bien, como sostiene Putnam (2000: 135), como una «confianza altruista»: confiar en el otro por su bien y el de la comunidad. El capital social como una forma de «fraternidad», o de actitudes favorables al bien de la comunidad, es destacado, entre otros, por Booth y Richard (1998), Shah (1998: 470) y Newton (1999), y, en cierta medida, por Putnam (1993) en *Making Democracy Work*, donde vincula implícitamente capital social y virtud cívica, y también en *Bowling Alone* (2000: 351). En otras ocasiones, el capital social es definido como prácticas sociales, costumbres e instituciones que fortalecen la sociedad civil (Grew, 1999: 407). Finalmente, Dietlind Stolle, una de las más cualificadas defensoras del enfoque culturalista en la escuela de capital social, considera que una ventaja del enfoque actitudinal sobre el enfoque de Coleman es que el primero sólo considera capital social aquél que tiene efectos beneficiosos sobre la sociedad en general (Stolle, 2000: 6)<sup>3</sup>.

3. El problema de este punto de vista es que puede llevar a una restricción arbitraria del concepto de capital social. En términos de Coleman, capital social son recursos derivados de relaciones sociales y que están a disposición del individuo en virtud de su participación en esas relaciones sociales. Esos recursos son neutros, pueden servir para fines que tengan consecuencias beneficiosas o perjudiciales para la sociedad. Evidentemente, son principalmente sus supuestos efectos beneficiosos los que hacen atractivo al concepto de capital social. Pero, a no ser que se justifique bien, esto no puede llevar sin más a una reducción del concepto por sus efectos. En general, los argumentos para excluir determinadas relaciones como fuente de capital social parecen tener un cierto carácter ad hoc.

Estas definiciones de capital social realizadas desde la ciencia política abarcan, por lo tanto, por una parte, preferencias (todo lo referido a fraternidad y a virtud cívica) y, por otra parte, creencias (todo lo referido a valores y actitudes que están detrás de las expectativas de confianza). A continuación analizaré en qué medida estas preferencias y creencias pueden considerarse capital social.

Las preferencias que suelen ser consideradas capital social por estos autores se refieren a identificar en mayor o menor grado el propio interés con el de la comunidad, o en sacrificar los intereses privados por el interés de la comunidad. En ambos casos se trata de preferencias próximas a la virtud cívica de los autores republicanos. Mi argumento principal en contra de la consideración de estas preferencias como capital social es que unas preferencias no pueden ser, en ningún caso, capital. No es un recurso accesible para los individuos que permita conseguir fines no alcanzables en su ausencia. No obstante, esta crítica podría salvarse de una manera. Puede que, aunque las preferencias no formen parte del capital social, el estudio de la formación de este tipo de preferencias sea interesante para el programa de investigación de capital social, porque, digamos, preferencias altruistas, o informadas por algún tipo de virtud cívica, generen más confianza, y ésta, a su vez, más capital social. De hecho, en su análisis del capital social, el propio Coleman tiene en cuenta valores y normas, pero no valores y normas per se, sino aquéllos, que, en todo caso, puedan generar recursos para todos los individuos que comparten el acceso a una red social. Veamos si es así.

En realidad, no es del todo claro que preferencias virtuosas vayan acompañadas de confianza en los demás. Pongamos por ejemplo la virtud cívica entendida en el sentido de Platón y Aristóteles. Para ambos autores, no parece que haya ninguna contradicción entre el bien privado y el público. La participación del ciudadano en la vida política de la *polis* es la única manera de actualizar la naturaleza racional del hombre, y esto, a su vez, es el marco adecuado para su felicidad (Domènech, 1989: 78-90). Ser virtuoso en este sentido no parece romper con la racionalidad instrumental: la preocupación por el bienestar de la comunidad afecta directamente al propio bienestar. Es decir, que el bien común forma parte de la función de utilidad del ciudadano virtuoso. Lo mismo cabe decir de una segunda versión de la virtud cívica, la de Tocqueville. Por un lado, el «egoísta ilustrado» de Tocqueville considera que interviniendo en los asuntos de la comunidad reconoce dónde se encuentran sus verdaderos intereses (Oldfield, 1990: 146-147). Por otro lado, el egoísta ilustrado sí debe sacrificar parte de sus intereses: debe sacrificar su interés a corto plazo para satisfacer su interés a largo plazo (Tocqueville, 1995: 109). Ésta sigue siendo una actitud instrumentalmente racional: al egoísta ilustrado se le exige que no sea miope, ignorante, débil de voluntad o inconsistente con sus deseos. En realidad, se le exige que sea perfectamente racional. Al ser instrumentalmente racionales, no son indiferentes a lo que hagan los demás. Es decir, están dispuestos a perseguir el bien común, pero sólo si los demás también lo hacen. Es por ello que Maquiavelo consideraba que la república era

una estructura de virtud sólo en el sentido de que la disposición de cada individuo a situar el bien común por delante del suyo propio era una precondition para que lo hicieran los demás (Pocock, 1975: 184). Es decir, ser virtuoso en este sentido no implica cooperar siempre: el ciudadano virtuoso sólo cooperará si confía en que los demás también lo harán. Si piensa que los demás no son virtuosos, no cooperará o, en todo caso, dejará de cooperar siempre que los demás le engañen sucesivas veces: si el coste de ser un primo es muy alto, el comportamiento virtuoso desaparecerá tarde o temprano (Herreros, 2000).

La tercera concepción de la virtud cívica considera que desplegar virtud cívica es incompatible con perseguir el interés privado, de manera que el ciudadano virtuoso debe sacrificar su interés privado en beneficio del bien común. Un ejemplo de este punto de vista es Montesquieu (Viroli, 1995: 72-73). Pero quizá el ejemplo más claro sea Kant, cuya razón práctica exige que llevemos a cabo aquellas acciones que al ser generalizadas lleven a los mejores resultados. Si actuamos de acuerdo con la razón práctica kantiana, cumpliremos con nuestro deber con independencia de lo que hagan los demás. Todo aquél que sea virtuoso en este sentido, actuará en ocasiones en contra de sus propios intereses. No puede decirse que este comportamiento sea racional, ya que no está influido por las consecuencias de sus acciones (Hargreaves y Varoufakis, 1995: 155-156; Hollis, 1998: 98).

De las tres versiones de la virtud cívica que acabo de describir brevemente, las dos primeras requieren confianza para que conduzcan a la cooperación, y la tercera, no. Esto último es suficientemente claro: un virtuoso en el sentido kantiano actuará de acuerdo con su deber aunque piense que vive en un mundo de miserables oportunistas que intentarán explotarle sin piedad. A diferencia de lo que se considera en ocasiones (Torsvik, 2000: 464; Hollis, 1998), el imperativo categórico kantiano no es una motivación para confiar, sino que más bien hace la confianza irrelevante.

Pero, aunque también parece claro que en las dos primeras versiones de la virtud cívica la confianza no es irrelevante, queda por demostrar que la virtud cívica, en este caso, no sólo implica unas determinadas preferencias, sino también unas creencias anejas. Sólo entonces unas preferencias virtuosas, aunque en sí no sean capital social, podrían resultar interesantes para el programa de investigación de capital social, dado que llevan anejas expectativas de confianza que, esta vez sí, podrían ser fuente de recursos de capital social. Pero, en realidad, esto no es así. De hecho, ser virtuoso en el sentido republicano está en gran medida reñido con desplegar mucha confianza ante los demás. Tomemos, por ejemplo, el caso de Maquiavelo. Para Maquiavelo, la confianza era una forma de dependencia y debilidad incompatible con la autonomía personal, aunque reconocía que en el caso de que la sospecha se extendiese tanto que no hubiese confianza, no sería posible la vida ciudadana (Pitkin, 1984: 21, 101; Dunn, 1988: 78-79). Por otro lado, la tradición republicana siempre ha mostrado su recelo ante la corrupción o el comportamiento contrario al bien común. Estas sospechas republicanas han ido dirigidas normalmente hacia los gobier-

nos. Uno de los ejemplos más claros al respecto se encuentra en la tradición *whig* radical del siglo XVIII en Inglaterra. Por ejemplo, puede verse en la siguiente afirmación de Thomas Gordon: «Todo lo que es bueno para el pueblo, es malo para sus gobernantes; y lo que es bueno para los gobernantes, es pernicioso para el pueblo» (Wood, 1987: 18).

De hecho, para gran parte de los autores republicanos, la consecución del bien común no puede depender de la virtud cívica de los ciudadanos. Se requiere, en su lugar, instituciones formales de cierto tipo. Ejemplos de ello son la teoría del gobierno mixto, la separación de poderes y la teoría de frenos y contrapesos.

Todo lo anterior debería dejar claro que las preferencias propias de un ciudadano virtuoso no tienen por qué llevar aparejadas expectativas altas acerca de lo dignos de confianza que son los demás. Puede resultar conveniente a estas alturas resumir los argumentos presentados hasta ahora. He rechazado que determinadas preferencias, por buenas que sean para la democracia, puedan ser consideradas capital social. No obstante, he considerado también que, siempre que esas preferencias lleven asociadas confianza, puede resultar interesante analizarlas por su relación con el capital social. Pero, de hecho, no es así. Para una de las versiones de las preferencias virtuosas, mostrarse confiado es irrelevante. Para las otras confiar puede resultar importante, pero de hecho la virtud requiere, en gran medida, desconfiar.

Las definiciones de capital social habituales en la ciencia política se refieren también, además de a determinadas preferencias, a ciertas creencias de los individuos. Se afirma, en este sentido, que detrás de la decisión de confiar hay determinados valores y actitudes que, o bien aumentan las expectativas acerca de lo dignos de confianza que son los demás, o bien hacen irrelevante el cálculo estratégico de la decisión de confiar. Algunas de estas afirmaciones son algo triviales. Por ejemplo, se considera que el optimismo, la felicidad o la satisfacción con la vida están relacionados con altos niveles de confianza, dado que se supone que el optimismo hace que malas experiencias con otros individuos sean consideradas sucesos extraordinarios (Uslaner, 1998: 443; Whiteley, 1999; Green y Brock, 1998: 530-531). Esto no parece decir gran cosa, más allá de que quien es optimista en sus relaciones con los demás confiará en los demás. Otros autores consideran que la confianza es una cualidad de aquél que confía, fruto de la socialización en las familias (Luhman, 1979: 27; Barber, 1983; Hofferth, Boisjoly y Duncan, 1999: 80; Montero y Torcal, 1999), o bien se trata de una norma cultural (Sztompka, 1999: 66), una forma de credulidad (Becker, 1996), o un compromiso incondicional hacia los demás (Uslaner, 1998: 443; Rahn y Transue, 1998).

Todas estas concepciones de la confianza parten de un rechazo al enfoque de elección racional o lo que Sztompka (1999: 61) denomina «dimensión racional» de la confianza. En realidad, las críticas son de dos tipos. La primera va un tanto desencaminada, mientras que la segunda parece más pertinente. La primera considera que el enfoque de elección racional no tiene en cuenta que detrás de las expectativas de confianza hay determinados valores, como la soli-

daridad, el altruismo o, en general «sistemas de valores que promueven la armonía» (Braithwaite, 1998). Como tal, se trata de una manifestación de la idea, ya analizada, de que determinadas preferencias llevan aparejadas confianza. Frente a esto, he defendido que determinadas preferencias virtuosas no exigen confianza, y otras exigen un cierto grado de desconfianza. En todo caso, aunque preferencias altruistas llevasen aparejadas confianza, esto en sí mismo es indiferente para un enfoque de elección racional que, en realidad, apenas tiene nada que decir acerca de las preferencias. La segunda crítica afirma que, en muchas ocasiones, la confianza no es una decisión racional. Por ejemplo, cuando se decide confiar aunque la información disponible indica que aquél en quien vamos a depositar nuestra confianza no es digno de ella. Becker (1996), por ejemplo, se refiere a situaciones en las que la incertidumbre es muy grande y, por tanto, no se pueden formar estimaciones subjetivas. O, también, cuando formamos estimaciones subjetivas contrarias a la evidencia disponible. Es cierto que, en ese caso, la confianza es difícilmente racional. Una creencia acerca del tipo de los demás debe basarse, al menos, en la información disponible para ser racional. Si, a pesar de los informes recibidos acerca del reiterado comportamiento fraudulento de una persona, decidimos que ésta es digna de confianza, nuestra creencia será claramente no racional. Esta crítica parece acertada: determinados comportamientos no tienen por qué ser racionales. Se puede suponer que alguien confía en los demás porque, digamos, siempre ha confiado. No es necesario, en realidad, que ese comportamiento esté establecido en alguna norma o que forme parte de la «herencia cultural» de una comunidad. Basta con que alguien haya empezado confiando y desde entonces haya convertido este comportamiento en costumbre. Pero, aunque todo esto es cierto, es difícil que un determinado comportamiento pueda mantenerse de forma indefinida ante pruebas manifiestas de que reporta menores beneficios que otros comportamientos posibles. Aunque confiar sea una costumbre, ¿se mantendrá contra viento y marea, aunque aparezcan individuos dispuestos a explotar a los confiados? Voy a discutir esto empleando una versión modificada del juego evolucionario halcón-paloma de Maynard Smith (1982: 11-23). Adaptando este juego de coordinación como un juego de confianza, tendría la siguiente forma estratégica, donde el jugador *A* es el jugador de fila, y el jugador *B*, el de columna:

	Defraudar	Confiar
Defraudar	$-c, -c$	$a-c, 0$
Confiar	$0, a-c$	$b, b$

En este juego se incorpora en los pagos la idea presentada más arriba de que, en ocasiones, aquel que no hace honor a la confianza que en él se ha depositado, sufre en su autoestima. Además, puede también entenderse como refe-

rido a lo que Coleman denomina un «sistema de confianza». En un sistema de confianza, las dos partes son al mismo tiempo depositantes y depositarias de confianza. Supongamos, por ejemplo, que ambos dejamos al cuidado del otro un objeto valioso. Cada uno de los dos podemos cuidar de la propiedad que se nos ha encomendado «con la diligencia de un buen padre de familia», como se solía afirmar en los códigos de leyes decimonónicas, en cuyo caso ambos saldríamos ganando, obteniendo sendos pagos de  $b$ . O bien podríamos aprovecharnos del otro y utilizar ese objeto para nuestro propio beneficio, supongamos que sin que el otro se dé cuenta. En un cuento de Raymond Carver, un matrimonio se va de vacaciones y deja su casa al cuidado de unos vecinos. Éstos, además de no tomarse muchas molestias en cuidar la casa que se les ha encomendado, aprovechan para probarse la ropa de sus vecinos. El cuento no se refiere esencialmente al problema de la confianza, pero podemos aprovecharlo para este caso. Si uno de los dos matrimonios engaña al otro de esta manera, el primero se vería beneficiado, por un lado, por no haber tenido que cuidar del objeto encomendado y, por otro, por haberse aprovechado de él. En este caso su pago sería de  $a$ . No obstante, comportarse de manera tan poco honesta afectaría a la propia autoestima si, por ejemplo, he aprendido a verme como una persona digna de confianza. El daño a la autoestima es de  $-c$ . El matrimonio engañado obtiene un pago de 0. En el caso de que ambos matrimonios se engañen mutuamente (porque, supongamos, el segundo ha dejado al primero su coche para que se vayan de vacaciones), sus pagos serán de  $-c$ , ya que, por un lado, las ventajas de aprovecharse del objeto valioso del otro se ven compensadas porque el otro se ha aprovechado, a su vez, del objeto que tú le has encomendado, pero, además, la autoestima de ambos sufre. El orden de los pagos es  $a > b > 0 > -c$ . Este juego tiene dos equilibrios en estrategias puras, defraudar-cooperar y cooperar-defraudar, asumiendo que  $a - c > b$ . Pero, en lugar de analizarlo desde la teoría de juegos clásica, lo analizaré desde el punto de vista de la teoría de juegos evolucionaria, empleando una adaptación de Hargreaves y Varoufakis (1995: 200-202) al juego halcón-paloma de Maynard Smith. En teoría de juegos evolucionaria, los jugadores no saben cuál es su mejor estrategia. Más bien empiezan jugando una estrategia y después adaptan su comportamiento por el procedimiento de ensayo y error. En este caso supondremos que los individuos de una comunidad se emparejan de forma aleatoria en un juego evolucionario de la confianza tal como aparece descrito en la matriz anterior. Suponemos también que los individuos pueden seguir dos normas de comportamiento, digamos que porque las aprendieron en su tierna infancia. Parte de los jugadores son de tipo  $A$  y, por ello, juegan «confiar» con probabilidad  $p$ . Otros son de tipo  $B$  y juegan «confiar» con probabilidad  $q$ . Los pagos esperados de cada una de las estrategias para ambos jugadores serían:

$$UE(A) \text{ (Confiar)} = p(-c) + (1-p)(a-c) = a-c-ap$$

$$UE(A) \text{ (Defraudar)} = (1-p)(b) = b-bp$$

$$UE(B) \text{ (Confiar)} = q(-c) + (1-q)(a-c) = a-c-aq$$

$$UE(B) \text{ (Defraudar)} = (1-q)(b) = b-bq$$



Para los jugadores de tipo *A*, confiar será mejor que defraudar, siempre que  $p > (a-b-c)/(a-b)$ , mientras que los jugadores de tipo *B* confiarán, siempre que  $q > (a-c-b)/(a-b)$ . Esto puede interpretarse como que existe un equilibrio en que  $(a-c-b)/(a-b)$  jugadores de un tipo confían, por ejemplo, porque se les ha educado a hacerlo, mientras que  $1-(a-b-c)/(a-b)$  no confían. La cuestión es si esta estrategia (*R*) es evolucionariamente estable. Es decir, si los que confían seguirán confiando frente a una estrategia invasora *I* en la que los jugadores de tipo *A* juegan «confiar» con probabilidad  $p \neq (a-b-c)/(a-b)$  y los jugadores de tipo *B* juegan «confiar» con probabilidad  $q \neq (a-c-b)/(a-b)$ . Para que una estrategia sea evolucionariamente estable, es necesario que cumpla dos condiciones:

1.  $UE(R, R) \geq UE(I, R)$  para todas las estrategias *I*
2.  $UE(R, R) > UE(I, R)$  o bien  $UE(R, I) > UE(I, I)$

La primera de las dos condiciones se deduce de la estrategia que he calculado. La primera parte de la segunda condición no se cumple, así que queda por comprobar la segunda parte para ver si la estrategia es evolucionariamente estable:

$$UE(R, I) = (a-c-b)/(a-b) [q(-c) + (1-q)(a-c)] + (1-(a-b-c)/(a-b)) (1-q) = (a/c+b)-cq$$

$$UE(I, I) = p[q(-c) + (1-q)(a-c)] + (1-p)(1-q) = b-q-[(a-b)(p'q)]$$

A partir de estas dos expresiones, se comprueba que  $UE(R, I) > UE(I, I)$  cuando  $a-b [p'-(a-c-b/a-b)] [(q'-(a-c-b/a-b)] > 0$ . Claramente, la segunda condición no se cumple para toda estrategia *I*. La conclusión de este juego es que, aunque  $(a-c-b)/(a-b)$  miembros de la comunidad empiecen confiando, debido, por ejemplo, a que fueron socializados en el seno de su familia en el valor de la confianza, pueden aprender en el futuro que no confiar arroja resultados mayores, siempre que haya un número suficiente de otros individuos que sigan estrategias distintas. Esto no quiere decir que confiar no sea bajo ninguna condición una estrategia evolucionariamente estable. Pero ilustra el hecho de que, aun resultando un punto de interés la consideración del origen de determinadas creencias en normas y convenciones, esto no excluye el aprendizaje de nuevas estrategias que puedan resultar más beneficiosas. De hecho, parece que hay muchos ejemplos de comportamientos tradicionales que son descartados cuando hay nuevas posibilidades disponibles que suponen mayores beneficios para el individuo (Elster, 1986: 23).

### 3. Conclusiones

En este trabajo he ofrecido una definición de capital social (obligaciones de reciprocidad e información) como recursos derivados de la participación en redes sociales. Igualmente, he ofrecido algunos argumentos contrarios a una definición de capital social basada en actitudes y valores. Un argumento secundario en contra de estas definiciones de capital social es que, al vincular el pro-

grama de investigación de capital social al de cultura política, trasladan al primero muchas de las dificultades del segundo, especialmente el problema de la dirección de la causalidad. Un argumento más importante es que las actitudes y los valores no pueden considerarse una forma de capital. En todo caso, sólo si pueden vincularse a la confianza (y siempre que esa confianza genere obligaciones de reciprocidad), pueden resultar interesantes de estudiar para el programa investigador de capital social. He rechazado que, cuando las actitudes y los valores se refieren a preferencias, exista una relación entre ellas y la confianza. En segundo lugar, he rechazado también que ciertas afirmaciones referidas a valores y actitudes que conforman expectativas de confianza sean algo más que triviales.

## Bibliografía

- BARBER, Bernard (1983). *The Logic and Limits of Trust*. New Jersey: Rutgers University Press.
- BOIX, Carles; POSNER, Daniel (1996). «Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy». *Harvard University Centre for International Affairs Working Paper Series*, 96 (4).
- BOOTH, John A.; RICHARD, Patricia Bayer (1998). «Civil Society and Political Context in Central America». *American Behavioral Scientist*, 42 (1): 33-46.
- BOURDIEU, Pierre. (1985). «The forms of capital». En RICHARDSON, J. G. (ed.) (1985). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. Nueva York: Greenwood.
- BURT, Ronald S.; KNEZ, Marc (1995). «Kinds of Third-Party Effects on Trust». *Rationality and Society*, 7 (3): 255-292.
- BRAITHWAITE, Valerie (1998). «Communal and Exchange Trust Norms: Their Value Base and Relevance to Institutional Trust». En LEVI, Margaret; BRAITHWAITE, Valerie (eds.) (1988). *Trust and Governance*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- CALVERT, Randall L. (1985). «The Value of Biased Information: A Rational Choice Model of Political Advice». *Journal of Politics*, 47: 530-555.
- COLEMAN, James S. (1988). «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- COLEMAN, James S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- DASGUPTA, Partha (1988). «Trust as a Commodity», en GAMBETTA, Diego (ed.) (1988). *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.
- DE TOCQUEVILLE, Alexis (1996). *La democracia en América*. Madrid: Alianza Editorial.
- DOMÈNECH, Antoni (1989). *De la ética a la política*. Barcelona: Crítica.
- DUNN, John (1988). «Trust and Political Agency». En GAMBETTA, Diego (ed.) (1988). *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.
- DUNN, John (1993). «Trust». En GOODIN, Robert E.; PETTIT, Philip (eds.) (1993). *A Companion to Contemporary Political Philosophy*. Londres: Blackwell.
- ELSTER, Jon (1986). «Introduction». En ELSTER, Jon (ed.) (1986). *Rational Choice*. Oxford: Blackwell.
- FEARON, James D. (1998). «Deliberation as Discussion». En ELSTER, Jon (ed.) (1998). *Deliberative Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FIGES, Orlando (2000). *La Revolución rusa. 1891-1924*. Barcelona: Edhasa.

- FUKUYAMA, Francis. (1998). *La confianza*. Barcelona: Ediciones B.
- GRANOVETTER, Mark (1974). «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360-1380.
- GREEN, Melanie C.; BROCK, Timothy C. (1998). «Trust, Mood, and Outcomes of Friendship Determine Preferences for Real Versus Ersatz Social Capital». *Political Psychology*, 19 (3): 527-544.
- GREW, Raymond (1999). «Finding Social Capital: The French Revolution in Italy». *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (3): 407-433.
- HARGREAVES, Shaun P.; VAROUFAKIS, Yanis (1995). *Game Theory: A Critical Introduction*. Londres: Routledge.
- HERREROS, Francisco (2000). «Social Capital, associations and civic republicanism». En SAWARD, Michael (ed.) (2000). *Democratic Innovation: Deliberation, Representation and Associations*. Londres: Routledge.
- HOFFERTH, Sandra L.; BOISJOLY, Johanne; DUNCAN, GREG, J. (1999). «The Development of Social Capital». *Rationality and Society*, 11 (1): 79-110.
- HOLLIS, Martin (1998). *Trust within reason*. Cambridge: Cambridge University Press.
- INGLEHART, Ronald (1990). *Culture Shift in advanced industrial society*. Princeton: Princeton University Press.
- JACKMAN, Robert W.; MILLER, Ross A. (1996). «A Renaissance of Political Culture?». *American Journal of Political Science*, 40 (3): 632-659.
- KYDD, Andrew (2000). «Overcoming Mistrust». *Rationality and Society*, 12 (4): 397-424.
- LATIN, David D. (1995). «The Civic Culture at 30». *American Political Science Review*, 89 (1): 168-173.
- LIN, Nan (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LOCKE, John (1998). *An Essay Concerning Human Understanding*. Kent: Wordsworth.
- LUHMANN, Niklas (1979). *Trust and Power*. Nueva York: John Wiley and Sons
- MONTERO, José Ramón; TORCAL, Mariano (1999). «The Formation and consequences of social capital in Spain». En VAN DETH, Jan W.; MARAFFI, Marco; NEWTON, Ken; WHITELEY, Paul F. (eds.) (1999). *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.
- NEWTON, Kenneth (1999). «Social and Political Trust in Established Democracies», en NORRIS, Pippa (ed.) (1999). *Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- OLDFIELD, Adrian (1990). *Citizenship and Community. Civic Republicanism and the Modern World*. Londres: Routledge.
- PHARR, Susan J.; PUTNAM, Robert D.; DALTON, Russell J. (2000). «A Quarter — Century of Declining Confidence». *Journal of Democracy*, 11 (2): 5-25.
- PITKIN, Hanna Fenichel (1984). *Fortune is a Woman. Gender and Politics in the Thought of Niccolò Machiavelli*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- POCOCK, J. G. A. (1975). *The Machiavellian Moment. Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition*. Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, Robert D. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Schuster.
- (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- RAHN, Wendy; TRANSUE, John E. (1998). «Social Trust and Value Change: The Decline of Social Capital in American Youth, 1976-1995». *Political Psychology*, 19 (3): 545-565.

- SANDEFOUR, Rebecca L.; LAUMANN, Edward O. (1998). «A Paradigm for Social Capital». *Rationality and Society*, 10 (4): 481-501.
- SHAH, Dhavan V. (1998). «Civic Engagement, Interpersonal Trust, and Television Use: An Individual-Level Assessment of Social Capital». *Political Psychology*, 19 (3): 469-496.
- SMITH, Maynard (1982). *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STOLLE, Dietlind (1998). «Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations». *Political Psychology*, 19 (3): 497-525.
- STOLLE, Dietlind; ROCHON, Thomas R. (1998). «Are all associations alike? Member diversity, associational type and the creation of social capital». *American Behavioral Scientists*, 42 (1): 47-65.
- STOLLE, Dietlind (2000). «Social Capital —A New Research Agenda? Toward an Attitudinal Approach», ponencia presentada en la mesa de «Capital social y asociaciones voluntarias», ECPR Joint Sessions, Copenhagen.
- SZTOMPKA, Piotr (1999). *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TAYLOR, A. J. P. (1971). *The Struggle for Mastery in Europe. 1848-1918*. Oxford: Oxford University Press.
- TORSVIK, Gaute (2000). «Social Capital and Economic Development. A Plea for Mechanisms». *Rationality and Society*, 12 (4): 451-476.
- USLANER, Eric M. (1998). «Social Capital, Television and the “Mean World”: Trust, Optimism and Civic Participation». *Political Psychology*, 19 (3): 441-467.
- (1999). «Democracy and Social Capital». En WARREN, Mark E. (ed.) (1999). *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (2000). «Trust, Democracy and Governance», ponencia presentada en la mesa sobre «Asociaciones voluntarias y capital social», ECPR Joint Sessions, Copenhagen.
- VIROLI, Maurizio (1995). *For Love of Country. An Essay on Patriotism and Nationalism*. Oxford: Oxford University Press.
- WEINGAST, Barry R. (1997). «Political Foundations of Democracy and the Rule of Law». *American Political Science Review*, 91: 245-263.
- WHITELEY, Paul F. (1999). «The Origins of Social Capital». En VAN DETH, Jan W.; MARAFFI, Marco; NEWTON, Ken; WHITELEY, Paul F. (eds.) (1999). *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.
- WILLSON, Richard W. (2000). «The many voices of political culture. Assessing different approaches». *World Politics*, 52: 246-273.
- WOOD, Gordon S. (1987). *The Creation of the American Republic. 1776-1787*. Williamsburg, VA.: University of North Carolina Press.
- WOOD, Richard L. (1997). «Social Capital and Political Culture». *American Behavioral Scientist*, 40 (5): 595-605.